Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca
S/C

Versión Taquigráfica N° 494 de 2016

ASOCIACIÓN OLIVÍCOLA URUGUAYA (ASOLUR)

RED DE CARNICEROS DE MALDONADO

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 3 de mayo de 2016

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Armando Castaingdebat.
MIEMBROS:	Señores Representantes Alfredo Fratti, Nelson Larzábal, Edmundo Roselli, Juan Federico Ruiz y Alejo Umpiérrez.
ASISTE:	Señora Representante Elisabeth Arrieta.
INVITADOS:	Por ASOLUR, señora Carmen Gomensoro, Presidenta; señores Carlos Franchi, Vicepresidente y José Luis Marginet, Vocal. Por la Red de Carniceros de Maldonado, señores Javier Carballal, Presidente y Carlos Cobelo, Secretario.
SECRETARIA:	Señora Virginia Chiappara.
PROSECRETARIA:	Señora Lilián Fernández Cítera.

SEÑOR PRESIDENTE (Armando Castaingdebat).- La Comisión tiene el agrado de recibir a la representación de la Asociación Olivícola Uruguaya, Asolur, integrada por la presidenta, señora Carmen Gomensoro, por el vicepresidente, señor Carlos Franchi, y por el vocal, señor José Luis Marginet.

Quiero decir que nosotros pensábamos que sabíamos de aceite de oliva hasta que la semana pasada fuimos a O'33 y a Agroland, donde nos dieron una visión que creo ninguno de nosotros teníamos sobre el impacto de este asunto y sobre las posibilidades, como aspectos buenos, trasladándonos algunas preocupaciones sobre algún tipo de protección, sobre todo, en materia de calidad y no tanto de precio.

La idea era invitarlos a charlar un poco en el día de hoy para ver qué se puede iniciar desde este ámbito. Las preocupaciones derivaron fundamentalmente en los pocos controles de calidad sobre lo que ingresa y en la

tipificación como aceite de oliva extra virgen a todo, aun cuando no lo sea. El planteo no es tanto que se proteja a lo uruguayo, sino que se informe bien sobre lo que está entrando.

En definitiva, cada uno desde su nivel y su lugar nos dio una visión respecto a dónde está apuntando el tema del aceite de oliva.

¿Quienes nos visitan son productores?

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Yo soy pequeña productora: tengo siete hectáreas en la zona de José Ignacio, Pueblo Garzón, concretamente en las Sierras de Garzón.

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- Yo también soy productor y almazarero de la zona norte, departamento de Salto.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- Yo trabajo en Agroland y en Nuevo Manantial.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si les parece bien a los invitados, quizás podrían contarnos sus inquietudes para determinar cómo podemos encauzar el tema.

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- Quisiera agradecer la oportunidad que nos dieron de estar en esta Comisión. Los tres aquí presentes somos directivos de Asolur y, casualmente, representamos a diferentes zonas del país.

Voy a tratar de hacer una breve síntesis para contar de qué lugar proviene este sector, dónde estamos y hacia dónde vamos.

Durante muchos años Uruguay fue productor de aceite de oliva; en el país existían plantaciones olivícolas que por diferentes razones -que no es del caso analizar ahora- se fueron sustituyendo por otros cultivos. En el año 2002 se comienza a desarrollar nuevamente y de manera fuerte la olivicultura en todo el Uruguay. Al principio la actividad comenzó en algunos departamentos, pero se fue extendiendo fuertemente y hoy ya estamos en el entorno de las diez mil hectáreas, con una proyección mucho más fuerte.

Todavía no se nota en el mercado, como debería, el impacto de la producción o la cantidad de productos porque los árboles son muy jóvenes, pero en tres o cuatro años seguramente ustedes van a recordar esta reunión y todos vamos a estar en contacto con algún productor o con algún aceite de oliva uruguayo.

Nuestro sector hoy está muy próximo al frutícola, que es el más importante de nuestro país -principalmente a los citricultores-; ya estamos por arriba de los viticultores en lo que respecta al área, y de acuerdo con las proyecciones pensamos que el crecimiento va a ser de unas ochocientas hectáreas año y esto sigue. Ahora bien, este sector agrícola viene siendo acompañado por las agroindustrias y las almazaras. El país hoy ya cuenta con veintidós almazaras y va a tener necesidad de incorporar más para acompañar al sector productivo. Si pensamos que hace quince años solo contábamos con trescientas hectáreas para el sector y con dos almazaras y que hoy contamos con diez mil hectáreas y veintidós almazaras, percibimos la aceleración que tuvo este crecimiento que fue vertiginoso.

Hoy estamos ocupando directamente unas mil quinientas personas y cuatro mil en zafras. Asolur y los propios productores siempre han tenido una máxima preocupación: capacitar muy bien a su gente porque la apuesta es elaborar productos de alta calidad. Somos conscientes de que Uruguay es muy pequeño y, si bien hablamos de diez mil hectáreas en el mundo somos muy chicos, y por un tema de volumen y de costos solo podemos acceder a mercados realmente exigentes. Para eso debemos contar con muy buena calidad. No podemos salir a competir por precios, porque nuestros costos son altos y nuestros volúmenes no pueden ser muy grandes; entonces, tenemos muy claro que nuestro camino es el de la calidad.

Bien se hizo referencia a que nos preocupa mucho cuidar de esa calidad. En ese sentido, requeriremos que ustedes y todo el Uruguay nos apoye, porque el nuestro es un sector que precisa de varios años de inversión. Si me quiero dedicar a la olivicultura, sé que tengo por delante varios años para invertir y después sí voy a tener muchísimos años para producir. El olivo es un árbol milenario: puede producir cientos de años. Hoy

estamos reestructurando un cultivo de doscientos ochenta años en Paysandú. Esos árboles estaban abandonados, con animales dentro, y seguían produciendo. Ahora los reestructuramos y seguramente van a empezar a producir muy bien.

Hoy vemos que hay interés por parte de muchos productores que no están en el sector y quieren reconvertirse. Y hay algo que nos alegró mucho: nos ha llegado gente del norte de Bella Unión que está tratando de reconvertirse: ya hay un par de cañeros que van apuntando a este sector. Todos conocemos las preocupaciones que existen con esa zona de Bella Unión y, en especial, con la caña de azúcar.

Entonces, creo que esta es una muy buena oportunidad para todo productor agropecuario, una gran oportunidad para el país, porque logramos productos de muy buena calidad; varias de nuestras empresas obtuvieron los mejores premios y eso le hace muy bien al Uruguay. Creo que cualquier persona que hoy esté consumiendo nuestro producto en el exterior, o que lo pruebe, lo que dirá es: "producto calidad Uruguay", como lo es el vino, los cítricos o la carne. Por eso es muy bueno que todos apostemos a la calidad.

¿Qué nos pasa con respecto a la calidad? En Uruguay no se producía aceite de oliva, se dejó de producir hace equis cantidad de años. La gente no diferenciaba un producto cerealero, un jugo, de la oliva. Cuando se retoma este camino, todos los productos que se comercializaban acá eran importados. Hoy día sabemos que debemos hacernos muy fuertes en el mercado interno para potenciarnos y salir con fuerza al mercado externo. Pero la realidad es que no se han instrumentado sistemas de control que, por ejemplo, le diga claramente a una persona: "Este aceite es de tal calidad". Ese no control lleva a que aceites de muy mala calidad, inclusive, aquellos que no son puros de oliva, digan en su etiqueta "Extra virgen". Realmente esto nos preocupa porque nuestro costo es muy alto y si apostamos a calidad, agregamos valor pero también costo y si cualquiera entra con un producto y alega que es de similar calidad al nuestro, eso sí nos hace daño. No nos preocupa que compitan, porque puede haber diferentes calidades y está en el consumidor la posibilidad de optar por la calidad que quiera, pero es preciso que el consumidor tenga claro que el producto es de equis calidad: virgen, extravirgen, lampante o lo que sea. Este es uno de los puntos que realmente nos preocupa.

Muchas gracias.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Quisiera aportar mi visión sobre el tema de la calidad.

Yo soy sommelier; estoy en el panel de cata de la Facultad de Química que es homologado por el COI. Todos los años nos mandan aceites españoles -como lo hacen con todo el mundo- y a partir de eso tomamos examen. Si nosotros catamos bien y los resultados coinciden con los del COI, nos homologan. El Consejo Oleícola Internacional es el que vela por la calidad del aceite de oliva que se comercializa y, como el aceite de oliva es el único que tiene gusto -por eso se usa en todas las comidas gourmet- se tiene que catar: debe pasar por el panel de cata, que es el único organismo que le puede otorgar su nivel de calidad. A los aceites y a todos los demás productos se les hacen análisis físico- químicos que pueden dar bien, pero cuando pasan por el panel de cata, a través del gusto y del olfato, se determina si tienen gusto a aceituna sana de árbol o no y ahí se le otorga la calidad. Por lo tanto, Uruguay tiene panel de cata que debería estar usando, además de los análisis físicoquímicos: es más, se ha invertido en know how, la jefa de panel viaja a otros paneles, pero no todos los lotes de aceites importados que ingresan al país se testean.

Al panel nos llegan muestras ciegas o sea que nunca sabemos de qué marca se trata: sí sabemos que provienen del Latu, pero no se está controlando a todos los lotes, lo cual sería muy importante. Todos descendemos de un español, de un francés o de alguien del Mediterráneo; entonces, cuando nos hablan de aceite de oliva que viene de España, de Italia o de la cuenca del Mediterráneo obviamente pensamos en el producto verdadero. Pero no nos mandan los aceites excelentes que ellos tienen, sino otras cosas -calculo que por una cuestión de precios-: aquí está el tema de la transparencia comercial.

Entonces, me parece que tenemos algunos mecanismos de control que no estamos usando bien. Sería bueno que se pudiera empezar a implementar más controles, porque tenemos la apertura del nomenclador y se tiene que especificar si el aceite es virgen extra, virgen o lampante. Para que un aceite se pueda considerar virgen extra en el panel de cata debe tener cero defectos; o sea, no puede tener gusto a aceituna de mesa; quizás todos esperamos que lo tenga, pero la aceituna de mesa ha sido procesada: no es la del árbol. Además, hay que comprobar si no tiene gusto rancio u otros problemas. El aceite virgen extra tiene 0,8 de acidez como máximo; si no tiene estas características es de otra calidad y depende del puntaje que le damos en el panel de

cata para saber si el aceite virgen o lampante. En este último caso, no es apto para el consumo humano: hay varios aceites lampantes en el mercado.

Otra cualidad del aceite de oliva es que en el virgen extra están los polifenoles, los antioxidantes y todas las cosas que uno busca por salud. Si yo compro aceite de oliva porque pienso que me va a hacer bien a la salud y no cumple con el requisito de calidad, eso es un fraude: no estoy vendiendo lo que dice la etiqueta y la gente se ve perjudicada.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- Carmen Gomensoro les habló de los distintos tipos de aceite y nombró la palabra "lampante". Se llama así porque es el aceite que se usaba para las lámparas. Bueno: mucho de lo que está ingresando al Uruguay bajo la carátula de "virgen extra" es aceite lampante que el mundo no permite que sea consumido.

Nosotros no pretendemos que al Uruguay no entre un aceite importado; lo que queremos es que compita en igualdad de condiciones con nosotros. Para que tengan una idea, si nos quedáramos sin aceite en Uruguay y tuviéramos que satisfacer la demanda, un aceite como el que produce nuestro país cuesta US$ 5.500 la tonelada en el mercado internacional. Lo que está ingresando al Uruguay y se vende como virgen extra no vale más de US$ 3.000 la tonelada; quiere que hay un diferencial de más de US$ 2.000 que actúan en nuestra contra. Nuestro país no es muy barato en costos, pero igualmente no estamos tan fuera de mercado como para no poder vender; pero si en el mercado entra un producto que cuesta US$ 2.000 por debajo del nuestro, eso sí nos quita competitividad. Hoy en día, en una misma góndola se encuentra un aceite de cualquier marca uruguaya y al lado uno español o italiano, con igualdad de precios, pero con un producto que, dentro de la botella, tiene un valor sustancialmente inferior. Estamos hablando de una tonelada a US$ 5.500: quiere decir que nuestro aceite se valorizaría US$ 5,5 en el mercado externo, pero el que está en la botella de al lado, se produjo con una tonelada a US$ 3.500, o sea, US$ 3,5 el litro: hay US$ 2 de diferencia por cada litro que se vende en el Uruguay y el precio de venta al público es el mismo. El tema es la calidad.

Hay algo que es importante: no es que Uruguay no haga los controles correspondientes; hace los controles de genuinidad. O sea: todo lo que entra es aceite de oliva virgen, pero hay tres categorías que es lo que está clasificado de acuerdo con el nomenclador nuevo: virgen extra, virgen y virgen lampante. Para ser virgen, supuestamente los tres deben tener acidez menor a 0,8, pero el virgen extra no tiene defectos, el virgen puede tener algún tipo de defecto bajo y el lampante directamente no se puede vender: va a industria del refinado.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- En ese sentido hay que tener cuidado, porque en ocasiones los parámetros de acidez dan bien en los análisis físico- químicos, pero en boca se notan los defectos. Esa es la razón por la que estos aceites se deben catar.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- En realidad, el LATU realiza los análisis físico- químicos correspondientes, pero los sensoriales, que son los que nos permiten hacer la clasificación por calidad, son los que no se están haciendo; y por eso es que se presenta esa diferencia en el precio.

En realidad, yo no formo parte del plantel cata, tal como lo hace la señora Carmen Gomensoro, pero fui integrante del plantel de Argentina, y por ello, como integrante del sector olivícola, me duele comprar una botella española que está al lado de las nuestras en una góndola, y comprobar que esa marca en España no se podría vender, porque ese aceite no es apto para consumo humano; sin embargo, en Uruguay, esa marca, está al lado de la nuestra. Para que esa competencia no existiera se debería vender con otra etiqueta y no como un virgen extra.

En realidad, teniendo en cuenta que el nomenclador está abierto a nivel de posición arancelaria por los tres tipos de producto y dos formas de presentación, debería implementarse el análisis de calidad, ya que se trata de una herramienta de clasificación que está contenida en el nomenclador arancelario vigente en Uruguay.

En las reuniones que llevamos a cabo con el Ministerio de Industria, Energía y Minería y con la Oficina de Defensa del Consumidor se nos informó que, en realidad, se puede determinar si un aceite no es extra virgen. Por lo tanto, si el análisis arroja que no lo es, el LATU aporta la información correspondiente, pero debido a que no hay un poder de policía asignado para que el producto sea decomisado, como no va a matar a nadie, ya que ninguna persona se va a morir por consumir un aceite mal etiquetado, el producto igual sale a la venta

en Uruguay. Como dije, el LATU informa que determinado aceite no se puede vender como extra virgen, pero el importador es el que tiene la libertad de devolverlo al país de origen, de reclasificarlo, o venderlo, porque no hay poder de policía.

Eso es lo que se nos dijo en el Ministerio de Industria, Energía y Minería, razón por la que se está reformulando el Decreto Nº 338, por lo que se pretende dar valor a un organismo que tenga poder de policía en este tipo de fiscalización.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Sin duda, que hubiera más fiscalización sería de gran ayuda.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- En primer lugar, quisiera saber si es el LATU el que hace los análisis.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- El LATU realiza los análisis físico- químicos, pero no los sensoriales.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- ¿A todos los aceites se les realizan análisis sensoriales, inclusive a los importados?

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Se supone que todos pasan por el penal de cata de la Facultad de Química, que es el único que hay en Uruguay.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- En realidad, el LATU, debido a que no tiene la capacidad para realizar la cata, hace dos o tres años firmó un convenio con la Facultad de Química para derivar todo el análisis sensorial a la Universidad.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- Entonces, se catan todos los aceites importados.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- En realidad, se hace una cata, pero no de todos los lotes; además, no hay un control habitual y continuo. Como dije anteriormente, las catas son a ciegas, por lo que recién después de catarlos sabemos si son provenientes del LATU.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- El análisis que lleva a cabo el LATU lo paga dicho laboratorio, pero el análisis sensorial, este debería pagárselo a la Facultad de Química. Como hay un problema presupuestario en medio, se decidió -para nosotros esta decisión no es del todo adecuada- que Uruguay acepte como válido el certificado de origen y no el de destino. Entonces, si hay dos tanques de aceite, y del análisis surge que uno es extra virgen y el otro no, el que se exporta a Uruguay el que no lo es, pero con el certificado del que es extra virgen. Esto se debe a que no existe un contralor interno del producto que ingresa al país, ya que se toma como referencia el certificado emitido en origen. En ese sentido, quisiera comentar que el año pasado se objetó un aceite, y el importador automáticamente mandó a hacer un certificado en origen, inclusive de otra partida -ni siquiera de la misma que había ingresado a Uruguay-, por lo que se lo dio por válido, y el producto se vendió.

SEÑOR PRESIDENTE.- La señora Gomensoro hizo referencia a la carrera de sommelier, y me gustaría saber si es de la Facultad de Química.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Exactamente; actualmente, en la Facultad de Química se están formando sommelier en aceite de oliva, además de catadores de vinos. Los cursos se realizan cada dos años y tienen una duración de seis meses.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sin duda, al igual que en días anteriores, nos quedamos con la sensación de que no se sabe lo que pasa después de que se realiza cada control. Aparentemente, los controles se llevan a cabo, pero luego nadie define qué se debe hacer. Ustedes mencionaron al pasar varias cosas que se podrían instrumentar, y otras que ya se hacen. En ese sentido, me gustaría que explicaran un poco más de qué se trata.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Por ejemplo, creemos que se podrían realizar más controles del aceite de oliva en el panel de cata. Consideramos que debería haber más continuidad y que se deberían analizar todos los lotes y todas las partidas que ingresan. Sin duda, eso sería muy importante a fin de determinar si lo que dice la etiqueta condice con el contenido de la botella.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- Creo que realizar un mayor control no sería muy complicado.

La semana pasada estuvimos en la Oficina de Defensa del Consumidor analizando la forma de iniciar un reclamo con respecto a los productos que están en las góndolas y cuyo contenido no corresponde con lo que indica la etiqueta. Entonces, la señora que nos atendió nos dijo que cada reclamo refiere a la partida que se encuentra en un determinado punto de venta; por lo tanto, si queremos hacer un reclamo general debemos hacerlo en todos los puntos de venta del Uruguay, que es algo que nuestro presupuesto no puede cubrir. De todos modos, tenemos una opción. Por supuesto, no sabemos cuántas bocas de venta hay en Uruguay, pero sí que el año pasado se importaron noventa cargamentos de aceite. Por lo tanto, es mucho más fácil corroborar que todos los cargamentos que ingresen al país cumplan con lo que establece la ley, que salir a auditar, cada dos meses, las dos mil o tres mil bocas de venta que hay en Uruguay.

Por tanto, esta situación se podría solucionar si Uruguay desconociera la validez del certificado en origen y estableciera la del certificado en destino, que es algo que hacen otros países, ya que este problema no es exclusivo de nuestro país. En realidad, el mercado del aceite de oliva, posiblemente, sea el menos transparente a nivel mundial, y esa es la razón por la que es uno de los pocos productos que se catan sensorialmente. Y en este sentido, la semana pasada se implementó en Estados Unidos un programa que desconoce en forma absoluta los certificados en origen.

Por lo tanto, no somos el único país que tiene problemas en ese sentido, pero la diferencia entre Estados Unidos y nosotros es que dicho país prácticamente no tiene industria interna -la que tiene es muy pequeña- y nosotros aspiramos a satisfacer el 100% de la demanda interna. Entonces, la falta de competencia, en el corto plazo, nos afecta de manera seria; sin embargo, si logramos que se implemente el certificado de calidad en destino en lugar del de origen, el problema de la comercialización, el mal etiquetado, la mala rotulación y el engaño al consumidor desaparecerán en forma directa. Por supuesto, eso no quiere decir que no haya que hacer el mismo análisis con los aceites uruguayos. Sin duda, consideramos que la evaluación debe hacerse tanto a los aceites importados como a los nacionales, ya que los nuestros también deben cumplir con todas las normas. En realidad, hacemos esta propuesta porque es más fácil controlar lo que ingresa que lo que llega de manera importada.

Por otro lado, quiero dejar claro que el LATU tiene la infraestructura adecuada como para realizar los análisis físico- químicos necesarios, y la Facultad de Química tiene el panel sensorial para catar el producto. Por lo tanto, Uruguay no tiene una falencia para llevar adelante los controles; solo se debe buscar la forma de estandarizarlos a fin de que se puedan llevar a cabo. De todos modos, si se logra todo eso pero no se realiza un control de policía adecuado va a seguir sucediendo lo mismo, porque si los productos que ingresan son mal clasificados, igual van a salir a la venta, porque -como nos dijeron en el Ministerio de Salud Pública- como esos aceites no le harán daño al consumidor, en realidad, se pueden vender. El único daño que le generará al consumidor será el comercial, porque comprará el producto inducido por un engaño, y la industria nacional se verá perjudicada porque estará ante una situación de competencia desleal.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- En primer lugar, quisiera dar la bienvenida a la delegación.

Hace poco tiempo recorrimos la zona, probamos el aceite y nos informaron sobre todo el procedimiento.

Por supuesto, también los quiero felicitar, ya que nuestros productos están entre los diez mejores del mundo.

Por otro lado, quisiera saber si las 10.000 hectáreas que están en vías de producción, o produciendo, solo alcanzan para abastecer el mercado interno o también puede quedar un saldo exportable.

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- Nosotros estimamos que con esas 10.000 hectáreas podemos producir 6.000.000 de toneladas de fruta, con lo que se obtendrían 6.000.000 de kilos de aceite, y actualmente-, el mercado interno consume, aproximadamente, 1.400.000 o un 1.500.000 de kilos. En realidad, nosotros

estimamos que en tres, cuatro o cinco años podemos llegar a obtener esas cifras. Sin duda, tenemos claro que el mercado uruguayo incluye a nuestros productos y a los que provienen del exterior, y por ello dije que nuestra industria apunta a la calidad. Como bien dijo el señor Marginet, sabemos que tenemos costos altos, pero también sabemos que podemos lograr muy buenos precios en el exterior e, inclusive, en el país. Por lo tanto, apuntamos a producir calidad y a llegar al mercado externo, y para ello trabajamos juntos, tratamos de apoyarnos y de compartir experiencias

Hace un momento se hizo referencia a que nuestro producto está dentro de los diez mejores del mundo, aunque solo hace diez o trece años que estamos produciendo. Por lo tanto, es muy importante juntar esas dos puntas, porque somos buenos y muy buenos. Y eso indica que nuestro clima y nuestro suelo son buenos para elaborar este producto -más allá de que haya sido probado hace muchos años-, y que estamos haciendo las cosas como corresponde. Sin duda, debemos tener un monte y un fruto bien cuidados; también debemos cosecharlo en tiempo y forma, cuidar el proceso de cosecha y elaboración, como así también el proceso de envasado, el estoqueado y la forma en que llega al consumidor. Esa es la cadena que debemos respetar y cuidar.

Por otra parte, más allá del cuidado y del apoyo que sentimos que necesitamos, nosotros también nos estamos preocupando por la situación. En ese sentido, Asolur mantuvo algunas reuniones con el Banco de Seguros del Estado, ya que considera que es importante que el día de mañana se pueda contar con un seguro -más allá de su costo, que podrá ser más o menos; dependerá de cada productor tomarlo, o no- que nos proteja de años como este, que fue malo para nosotros. En realidad, el año pasado produjimos 385.000 toneladas de aceite y este año vamos a alcanzar las 600.000 toneladas, pero esperábamos superar el 1.000.000.

En síntesis, respondiendo a la pregunta del señor diputado, puedo decir que sabemos que el mercado importante está afuera, y hacia allí vamos.

SEÑOR RUIZ (Juan Federico).- En primer lugar, quiero agradecerles la deferencia que han tenido al concurrir a la Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca de esta Cámara.

En realidad, quisiera hacer una consulta para ser un poco más prácticos. ¿Qué camino cree Asolur que deberíamos seguir en el ámbito parlamentario para solucionar el problema que, según entendí, es doble? Digo esto porque la situación actual afecta a los productores nacionales, pero también al consumidor final. Sin duda, me afecta a mí -que no soy catador-, ya que cuando voy al supermercado a comprar una botella de aceite de oliva, pensando que es extra virgen, resulta que no lo es.

Por lo tanto, me gustaría saber qué camino considera Asolur que deberíamos seguir desde este ámbito para solucionar este problema. Quizás hayan mencionado algo al respecto, pero quisiera que fueran un poco más específicos.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- Creo que lo que necesitamos, a corto plazo, es contar con la garantía de que vamos a competir en igualdad de condiciones; es decir, que vamos a competir con un producto exactamente igual al nuestro. En realidad, de nada valen las inversiones y los esfuerzos que se están haciendo si no podemos competir de manera igualitaria. Sin duda, en Uruguay no es fácil producir; es más, para el mundo es un misterio cómo hace nuestro país para producir aceite. Esa es la realidad, porque aquí llueven 1.200 milímetros por año, y en la cuenca del Mediterráneo llueven 400 o 500 milímetros; de todos modos, aquí igual se produce aceite virgen extra. Además, Uruguay, después de España e Italia, es el país más premiado a nivel mundial por sus aceites. Por lo tanto, más allá de que estamos entre los diez mejores del mundo, somos el tercer país más premiado.

Pero todo ese esfuerzo no sirve de nada si, por ejemplo, la señora Gomensoro, el señor Franchi o quien habla comercializamos un aceite virgen extra, y en la góndola del supermercado, al lado del nuestro, y con una diferencia de $ 20 por botella, hay un aceite que costó US$ 1.500 menos que lo que indica la botella, ya que de esa forma no podemos competir. Por lo tanto, lo que necesitamos en el corto plazo es que se solucione esa situación.

Entonces, si contáramos con el certificado en destino, que no creo que sea algo complicado de implementar, ya que solo se debe obligar a los despachantes a presentar las mismas muestras, se podría solucionar la

situación. Digo esto porque la muestra que se utiliza para el análisis en origen debe ser exactamente la misma que ingrese al país, ya que de no ser así se produce un doble engaño. Esto es así porque en España se realiza el análisis de un aceite y se envía otro a Uruguay, y como aquí no se hace otro análisis, se toma como válido el realizado en dicho país.

Por otro lado, también estuvimos pensando en solucionar el problema del etiquetado, pero si se evita el ingreso de productos que no cumplen con lo que establece el despacho de importación, ese problema desaparecería, porque no existiría la posibilidad de hacer un fraude a la parte comercial.

Asimismo, podemos plantear algunos puntos que refieren más al sector. En realidad, somos un sector chico, ya que a nivel mundial se producen 3.000.000 de toneladas de aceite de oliva y nosotros vamos a producir 10.000 toneladas, por lo que no somos un actor importante en el sector mundial, pero necesitamos afianzarnos en el mercado interno para salir al exterior. Sin duda, no podemos salir al mundo sin que el uruguayo nos conozca, y tampoco podemos hacerlo, considerando lo que nos pasa actualmente. En realidad, nosotros recorremos permanentemente las góndolas de los supermercados y hablamos con mucha gente extranjera que viene al país por una semana o diez días. Esas personas van a Tienda Inglesa, a Devoto o a Disco a hacer sus compras y adquieren aceite Ibarra o Salgado, por lo que nosotros les preguntamos por qué no llevan un producto uruguayo, y la respuesta es: "Porque no sabíamos que Uruguay producía aceite".

Entonces, lo que pedimos es un poco más de colaboración y saber si es posible hacer una promoción, tal como se hace con los vinos uruguayos, que también son muy premiados en el mundo. En realidad, nos gustaría contar con alguna promoción para que el aceite de oliva uruguayo también se consuma. Eso ya nos daría dos herramientas de ventaja para ubicarnos dentro del sector.

Después, también se podría pedir que se otorgaran líneas de crédito prendarias para la adquisición de tecnología para los pequeños y medianos productores, que realmente están complicados para acceder a algún tipo de tecnología. Hay muchas cosas que podrían ayudar, pero en el corto plazo lo importante es eso.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Uno de los costos que tenemos a nivel de almazara y envasado son las botellas y los tapones, que como no se producen acá, tienen la carga del IVA. No logramos que acá se hicieran botellas, entonces, las importamos. Por lo tanto, sería bueno si se pudiera descontar el IVA en esos productos, que son insumos para la producción.

El aceite de oliva en góndola tiene que estar protegido de la luz en una botella oscura; también debe estar protegido de la temperatura y del aire. Muchas de las empresas de acá inyectan un poco de nitrógeno en la botella, porque es atmósfera controlada, para asegurarse de que cuando la botella de aceite esté en la góndola no tenga contacto con el aire. Así que cuando el aceite está en una botella transparente y, además, es clarito -no de un color verde intenso, como el del aceite nuevo-, seguramente está mezclado con aceite de oliva refinado o ya es viejo. Los productores cuidamos todos esos aspectos y por eso tenemos que importar las botellas.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Quisiera saber cuánto aceite de oliva se consume en Uruguay y qué cantidad se importa.

También me gustaría saber si se importa ya embotellado en origen o a granel, y cómo viene el que se compra a granel, si en barricas, en toneles, es decir, si la forma en la que se traslada, principalmente de Europa, cumple con las condiciones de cuidado que debe tener para no sufrir alteraciones.

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- Antes de responder, les voy a contar una anécdota que me ocurrió en el norte argentino. Estaba visitando plantas por el mundo antes de montar la que íbamos a instalar. Cuando visité las de Catamarca, la primera cosa que me llamó la atención fue que estábamos a 47 grados y los depósitos no tenían temperatura controlada, por lo que estaban a más de 40 grados. La mayoría de nuestras plantas tienen temperatura controlada a 17 grados en forma permanente todo el año. Y esos son los costos que implica la calidad. Cuando pregunté si no controlaban la temperatura, me respondieron que no, que ellos tenían un producto de baja calidad y no le querían agregar costo porque apostaban a precio. Entonces, evidentemente, el uruguayo que busca precio, el importador que

busca precio, tampoco se va a preocupar por el buen cuidado del producto que trae, que implica costos adicionales en su transporte.

Acá hay importaciones importantes a granel y en general los importadores buscan precio. Esto lo digo con certeza porque empresas del extranjero que hemos visitado dicen: "Nosotros tenemos este producto de esta calidad", y hay de 3, 8, 10, 12 y 15 euros, pero los últimos nadie los va a importar a Uruguay, sino que se optará por el que cuesta 3 euros, y eso refleja la diferencia de producto.

Con respecto a cuánto se consume en Uruguay, cabe señalar que ha crecido mucho el consumo interno en estos últimos años: hemos pasado de aproximadamente 800.000 litros a 1.500.000 litros. Y entendemos que esto se debe al buen producto que hemos obtenido.

Cuando en exposiciones me tocó ofrecer a uruguayos la degustación de nuestro aceite de oliva, había gente que lo rechazaba, pero cuando les acercaba la botella, solo el aroma los llevaba directamente a probar, y decían: "Pero este no es el aceite de oliva que yo conocía". Ese aceite de oliva que se conocía hasta hace pocos años en Uruguay era importado. Por suerte, ha mejorado un poquito y los que realmente propiciaron que esto se diera fueron los productores uruguayos al producir buena calidad. Hoy estamos cubriendo el 40% o el 50% del mercado. En dos años vamos a estar preparados para cubrirlo todo.

Los propietarios de las almazaras -que en árabe quiere decir extractora de jugo de oliva- elaboramos un proyecto pensando en una capacidad de producción para determinada cantidad de años. Nosotros dimensionamos nuestras plantas para que el día de mañana, cuando toda nuestra plantación esté en producción, puedan cubrirla. En general, el que plantó 50 hectáreas no las plantó todas al mismo tiempo, sino por etapas: 10, 15, 20, 30, al igual que el que plantó 10 o el que plantó 1.000 hectáreas. Además, si se plantaron diferentes variedades, hay algunas que entran en producción mucho antes que otras. Lo que quiero decir con esto es que nosotros tenemos nuestras plantas al 30% o 40% de su capacidad de producción. La inversión en maquinaria en las plantas es muy alta. Entonces, hay impuestos -por ejemplo, el IVA- que las plantas acumulan y les lleva su tiempo descontar, por eso es que se refleja en los costos el IVA de las botellas. Nosotros no pedimos exoneraciones de IVA in eternum, sino que se suspenda su pago por dos o tres años, como sucede en el resto del sector agropecuario.

Hay otro elemento muy importante. Nosotros estamos hablando de proteger al sector, y una forma de hacerlo es en su base, en su comercialización, lo que por supuesto afecta su base. Hay una enfermedad que apareció en el mundo, que no está en Uruguay; la propaga una bacteria que se llama Xylella fastidiosa. Aún no hemos tenido reuniones con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca por este motivo; las vamos a tener y seguramente el Ministerio tomará las acciones necesarias como para prohibir la importación de plantines, que es lo que nos preocupa. Uruguay puede reproducir plantines de variedades realmente muy buenas que ya tiene y no es necesario traerlos del exterior, cuando conlleva un riesgo de liquidación. Yo soy hijo de citricultor; mi padre tenía 120 hectáreas plantadas y, de un año para otro, se fueron a cero por el cancro. Entonces, no sería bueno que no se tomaran medidas.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- De las 1.400 que se consumen, aproximadamente de 400 a 500 son de producción nacional; el resto es importado. De lo que se importa, más o menos un 40% es a granel y un 60%, fraccionado. El granel viene de Argentina y los fraccionados, de la Unión Europea.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Cuando el LATU examina las propiedades fisiológicas de un aceite, lo cata y el resultado no es el que dice la etiqueta, ¿el importador puede igualmente etiquetarlo de forma diferente al resultado? ¿Puede ponerle "virgen extra" aunque no lo sea y envasarlo y venderlo en el mercado aunque las pruebas fisiológicas y de cata sean diferentes?

SEÑOR MARGINET (José Luis).- En realidad, el reetiquetado no está permitido; el producto tiene que ser decomisado, destruido o devuelto. Eso es lo que establece la ley. Acá se está dando la posibilidad de reclasificarlo y ponerle una nueva etiqueta: sacarle la que dice "virgen extra" y ponerle una que diga "virgen". Es más: en el mercado hay dos marcas de aceite que ya están etiquetadas como "virgen" simplemente porque se les tacha el "extra" de la etiqueta. Esto no debería permitirse.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿En materia tributaria ustedes tienen algún tipo de beneficio o exoneración, o se manejan por el régimen tributario general empresarial?

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- No tenemos ningún tipo de beneficio; nos manejamos por el régimen general.

Otro punto que queremos proponer es que se modifique la tasa arancelaria para todos los productos importados extra- Mercosur -hoy tenemos un 10% para todo-, diferenciando lo que es del Mercosur, que es un acuerdo más cerrado, de lo del resto del mundo. Eso también ayudaría a potenciar el sector.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Aquí se expresó que había muy poca transparencia en el mercado mundial de aceite de oliva, y voy a hacer de abogado del diablo. Teniendo en cuenta que los tribunales de cata nacionales están integrados por productores y tratándose de un aspecto tan subjetivo, ¿cómo se garantiza que haya objetividad en la cata?

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Para ser integrante del panel de cata se hace el curso, se aprenden los defectos, etcétera, lo cual lleva un entrenamiento de tres años. Además, las catas se hacen a ciegas: el catador está sentado en una mesa cerrada por los cuatro lados, se abre una ventanita y se le pasa el producto en un vasito con un número, de manera que no sabe de dónde es lo que se está catando. En el momento del entrenamiento, se va a aprendiendo, y con los años se reconocen, por ejemplo, los españoles, porque tienen otro perfil sensorial y son más intensos porque, como en España hay menos cantidad de agua, los aromas y los polifenoles están más concentrados, y hay otras variedades; entonces, se puede saber más o menos que es español y no uruguayo. Como ahora soy la presidenta de Asolur y me intereso en estos temas, hablé con la jefa de panel para que me dijera más o menos cuántos análisis hacíamos del LATU para traer hoy la información, pero en general no sabemos. Solamente sabemos al tiempo, cuando nos vienen los resultados y hacemos una reunión y aprendemos, porque es parte de nuestro entrenamiento. Las botellas del LATU vienen precintadas y cerradas, o sea que tampoco la jefa de panel las conoce, y solamente después, por un tema de educación y de ir mejorando como panelista y catador, es que hacemos la puesta en común.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- El panel sensorial es considerado objetivo, porque no es una persona que emite un juicio, sino un grupo de personas, cada una de las cuales, sin saber lo que dijeron las otras, emite su juicio. Y se habla de la mediana de presencia: se eliminan los límites y se trabaja sobre el conjunto.

Hace dos años, en el LATU se hizo un estudio: se analizaron trece aceites de oliva supuestamente virgen extra, de los cuales once no cumplían con la norma uruguaya, pero ya se habían vendido. Eso dio origen a un expediente que tiene la doctora Macedo en el Ministerio de Salud Pública.

Además, respecto a los aranceles quiero comentar que hoy en día Argentina tiene, aparte del arancel Mercosur vigente, que es del 10%, un arancel de importación extrazona que es del 31,5%, para evitar el efecto del subsidio de la Unión Europea como daño a la industria nacional.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Cuál es el costo de implantación por hectárea que tienen los olivos y cuántas plantas hay por hectárea, sin considerar el valor tierra, que puede variar según la zona del país?

SEÑOR FRANCHI (Carlos).- La dotación por hectárea depende de que se haga una explotación en forma tradicional, intensiva u superintensiva. Si tomamos como referencia una explotación intensiva, hablamos de entre 300 y 340 árboles por hectárea. Y en ese caso tenemos que pensar en un costo de entre US$ 2.500 y US$ 2.800 la hectárea.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sería bueno que nos hicieran llegar las inquietudes en cuanto a los registros y al aspecto tributario.

Visto el gran desconocimiento que hay en Uruguay sobre el aceite de oliva, ¿por qué no han optado por una campaña de información?

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Se hacen campañas de información a dos niveles: a nivel de Asolur y cuando estamos en El Prado. Además, personalmente, a veces hablo en radio Carve con Spoturno. Al estar dos años consecutivos en El Prado me llevé la grata sorpresa de que el primer año tuve que educar mucho y el segundo, entraban y me decían: "No me diga nada; yo ya sé: compro nada más que uruguayo". Eso se dio en un público como el de la Rural, adonde va mucha gente, y se vio la diferencia.

Al ser un país COI, el Consejo Oleícola Internacional ofrece plata para ayudar en campañas. En este momento estamos esperando el resultado de una propuesta que hicimos el año pasado para hacer una campaña educativa sobre el consumo de aceite de oliva, más allá de que sea virgen o virgen extra.

A su vez, los productores dentro de sus predios hacen oleoturismo: se visitan las almazaras, los predios y se educa, de la misma forma que les explicaron a ustedes cuando fueron a visitar Treinta y Tres y Agroland. Y cuando voy al supermercado yo también lo hago.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- En realidad, no se trata de no querer hacer promoción, sino de que hacer promoción es caro.

Somos una entidad relativamente chica. Pagamos una cuota anual que corresponde a los productores. Aproximadamente el 75% de los productores son chicos; hay una cuota -que la llamamos cuota de almazara- por la que se paga un proporcional por cada litro de aceite producido. El dinero percibido debemos gestionarlo; debemos contar con una oficina, una secretaria, una coordinadora, emitir los papeles, etcétera, y eso tiene un costo; lo que nos queda, lo usamos para promociones. El problema es dónde hacer las promociones. Las hemos hecho, por ejemplo, en la escuelas de cocina Gato Dumas, en la UTU y en Jascksonville, pero donde tendríamos que realizarlas es en los supermercados. Pero hacer una promoción en un supermercado no es fácil, mucho menos cuando algunos de ellos importan productos que no son los que nosotros queremos defender.

SEÑOR PRESIDENTE.- Mi inquietud va más allá. Estamos comprando productos que no son aptos para el consumo humano. Esa es la información relevante que pretendo saber como consumidor.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- Sí, ¿pero somos nosotros quienes tenemos que dar a conocer esa información? ¿O es el gobierno el que debe hacerlo?

SEÑOR PRESIDENTE.- Ustedes pueden hacerlo, no se les prohíbe. Quizás deberían hacerlo los dos.

SEÑOR MARGINET (José Luis).- En todo caso, creo que deberíamos hacerlo en forma conjunta.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- Concuerdo en que falta promoción. Pero no creo que tenga que hacerla el gobierno, porque no es viable que se ponga a hacer propaganda de cada cosa que está mal o hay que corregir. Puede que haya alguna institución que se dedique a eso.

La verdad es que yo, como ciudadano común, me enteré hace poco de esto; no sabía que el aceite uruguayo es de calidad superior al del español. Estoy seguro de que el común de la gente tampoco lo sabe.

Yo sugiero focalizarnos en lo que más importa, es decir, en ver cómo hacemos para que todos tengan el mismo tratamiento, y en eso creo que ustedes deben darnos una mano, ya que nosotros no somos conocedores del tema. Tienen que informarnos, por ejemplo, con quién hay que hablar y cuáles son las gestiones que hay que realizar para que los productos que entren tengan un análisis físicoquímico igual al uruguayo, que no se haga en origen, sino en el país, y que el resultado sea acatado. Además, eso debería ser norma para todos los aceites que se vendieran.

SEÑORA GOMENSORO (Carmen).- Un informe del MIEM señala que los análisis se realizan una vez que los aceites ya están en poder del importador. Pero en ese momento ya se liberaron. Eso es un problema.

(Diálogos)

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Quisiera hacer una sugerencia. Si se entiende pertinente, teniendo en cuenta lo que se ha hablado y lo que hemos podido observar en las visitas que hemos hecho, podríamos hacer una minuta de comunicación como Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca para remitirla a los Ministerios de Industria, Energía y Minería y de Ganadería, Agricultura y Pesca, a efectos de que se instrumente la certificación en destino del aceite de oliva. Creo que es una cuestión muy sencilla y que es más valioso que salga como expresión de toda la Comisión y no de un sector político. Si les parece, hacemos esto y lo enviamos a los dos Ministerios involucrados.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sería bueno que al momento de dar los argumentos en el plenario tuviéramos la información detallada de todo lo que incide en dinero, en mano de obra directa e indirecta e, incluso, en cuestiones de género, porque me da la sensación de que deben trabajar más mujeres que hombres, sobre todo en la recolección.

(Diálogos)

——Agradecemos la presencia de la delegación de los representantes de Asolur.

(Se retira de sala la delegación de la Asociación Olivícola Uruguaya)

(Ingresa a sala la delegación de la Red de Carniceros de Maldonado)

——Le damos la bienvenida a la delegación de la Red de Carniceros de Maldonado, integrada por su presidente, el señor Javier Carballal, y por su secretario, el señor Carlos Cobelo.

SEÑOR CARBALLAL (Javier).- Agradecemos a la comisión que nos haya recibido y también a la diputada Elisabeth Arrieta, que recibió nuestro planteamiento y nos acompaña en el día de hoy.

Hemos venido trabajando con el diputado Fratti desde hace tres o cuatro años. En ese proceso recibimos apoyo de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación, del LATU y de INAC, que nos dieron capacitación. Además, nos capacitamos en la Universidad Católica, en la Intendencia de Maldonado y en el Ministerio de Industria, Energía y Minería.

Nuestro planteo tiene que ver con que se arregle algo que hoy es ilegal: la elaboración de los chorizos de vaca. Como dijo el diputado Fratti en determinado momento, no son chorizos artesanales, sino ilegales.

(Diálogos)

——Hemos trabajado en un proyecto y queremos seguir adelante porque vemos que es una necesidad no solo para los carniceros, sino para dar seguridad de inocuidad y de higiene para la gente que consume este producto.

Hoy no hay controles. Si ustedes me preguntan qué nos sirve a nosotros, les puedo decir que nos sirve seguir como estamos, porque no pagamos y nadie nos controla, pero no queremos eso.

SEÑOR COBELO (Carlos).- Hace tres o cuatro años le planteamos a INAC que la idea es tributar por esos chorizos que hacemos y que lo que le vendamos al cliente esté certificado por quien corresponda. No queremos seguir elaborando el producto como hasta ahora, sino a la vista del público; no lo queremos hacer en el fondo, sino que la gente vea cada ingrediente que usamos para la elaboración del chorizo. Esa es la idea.

(Diálogos)

SEÑOR PRESIDENTE.- Ustedes hablaron del tema sanitario, pero también está el abigeato.

En determinado momento, una de las contras grandes que tuvimos era que ninguna intendencia quería agarrar viaje con los controles, pero si esto no lo controlan las intendencias, tenemos que volver al régimen anterior y pasarle todo a INAC, y eso hoy no está planteado.

No tengo claro si esto necesita iniciativa del Poder Ejecutivo o alcanza con un decreto del Instituto Nacional de Carnes.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- Creo que precisa iniciativa del Ejecutivo; el INAC puede controlar, pero precisa iniciativa del Ejecutivo.

Yo estoy de acuerdo con esto. Hay un proyecto en el ministerio y, aunque fuera un piloto, nosotros lo planteamos para todo el Uruguay; en un país tan chico como el nuestro no puede estar solo en un lugar.

(Diálogos)

——Hay gente que ha trabajado mucho en estas cuestiones. El INAC tenía cursos armados; los departamentos que no los hayan hecho pueden hacerlo.

Quizás por este tema también habría que hacer una minuta, como planteaba el diputado Alejo Umpiérrez. De todos modos, es verdad que hay respuestas técnicas del ministerio -más precisamente, de los encargados de aquel momento- que consideraban que esto no es viable.

Por otro lado, las chacinerías de Montevideo dicen que si esto ocurriese, habría que sacarle el IVA al chorizo. Debemos ser honestos: si al chorizo que hacen en las carnicerías le ponen IVA, ni Mandrake se los va a cobrar. Hoy es algo prohibido, pero igual todos lo venden; por lo tanto, quizás habría que adecuar los números de modo de que el chorizo no tuviera un IVA mayor al de la carne.

SEÑOR CARBALLAL (Javier).- Nosotros habíamos planteado que, como tenemos la declaración jurada mes a mes, lo que estamos habilitados a vender es un porcentaje de kilos de carne. Entonces, habría que hacer un ficto por la cantidad de carne, porque si uno compra cien quilos de carne por mes, no puede vender cien quilos de chorizos: podrá elaborar treinta. Entonces, ese ficto permitiría fijar un porcentaje para pagar el IVA.

Hay algo que no entiendo de las empresas grandes: hoy somos competencia desleal para ellas porque no pueden competir con nosotros bajo ningún concepto, ya que nosotros no pagamos nada. ¿Capaz que pierden un poco de venta? ¡No la van a perder! Porque el que va a comprar chorizos Cattivelli no va a comprar chorizos de vaca de quien sea, y el que va a comprar chorizos de vaca, tampoco compra los Cattivelli. Es más: yo creo que habría una competencia leal de los carniceros hacia ellos, lo que hoy no está pasando.

Por eso reitero lo que dije al principio: si vamos a lo económico a nosotros nos sirve quedar como estamos, pero estamos incurriendo en una irregularidad constantemente que no tiene sentido. A veces aducen que no se pueden producir chorizos por un tema de contaminación; sin embargo, podemos hacer milanesas y nada tiene más contaminación que el pan rallado dentro de la carnicería. Entonces, lo que está primando son los intereses económicos en algo que podríamos controlar para hacer que llegue una buena mercadería a su casa con el respaldo del comercio sobre lo que está comiendo de forma de que si mañana hay un problema, el comercio sea el responsable.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Estoy totalmente de acuerdo con la idea planteada por los invitados. A esta altura esta situación es un absurdo, no porque haya que convalidar lo ilegal, sino porque es una realidad productiva en la que cae todo el mundo por todos lados; entonces, los carniceros viven con el Jesús en la boca por la inspección del INAC o de lo que sea.

Por lo tanto, me parece que lo más natural sería corregir esta situación por garantías de inocuidad o, por lo menos, por garantías sanitarias de procesamiento. Aunque sigan evadiendo -porque es real lo que dice el diputado Fratti: eso va a seguir pasando- van a empezar a aportar algo, cuando hoy no aportan nada. El mecanismo del ficto, con una ratio en relación a los quilos de carne, es la vía adecuada para fijar por lo menos una forma de tributación. En este sentido va a haber garantías, eventualmente se van a poder hacer inspecciones bromatológicas y, también, sancionar a quienes estén elaborando mercadería sin los requisitos básicos.

He leído todo el proyecto y me pareció muy completo; no sé si lo hicieron ustedes solos.

SEÑOR CARBALLAL (Javier).- Fue trabajado con Luis Repiso y los carniceros de Maldonado, agrupados en cuarenta carnicerías. En diferentes etapas fuimos agregando cosas que eran viables y quitando las que no lo eran para que finalmente saliera. De manera que fuimos capacitándonos y plasmando cuestiones que pudieran ser viables.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Quiero preguntar -obviamente ustedes manejan más este tema- si hay estándares básicos de calidad -después cada uno tendrá su receta propia, con determinados sabores y combinaciones- o de tipo de cortes de carne que se procesan para determinar, de alguna forma, lo que está validado, dentro de lo que se va a entrar a legalizar.

Finalmente, digo que concuerdo con el diputado Fratti en el sentido de que quizás tendríamos que hacer una comunicación al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca acompañando la idea de ustedes en el sentido de la legalización de la elaboración del producto dentro de los parámetros sanitarios exigibles.

SEÑOR COBELLO (Carlos).- Partimos de la base de que la carne que entra al comercio está debidamente identificada por veterinarios, guías, traslados, etcétera. O sea que lo que entra es de primera calidad, inclusive mejor que la carne que ingresa a una chacinería.

Lo que se le pone al chorizo de vaca común -el primer paso es el chorizo de vaca; si funciona el plan piloto, después se cambiaría para chorizo mezcla- es carne de vaca mezclada con grasa: debe tener un 60% o un 70% de carne y un 30% o menos de grasa. Estos son los estándares que se habían manejado y con los que estábamos de acuerdo. Los condimentos son los normales, los que están permitidos: adobo, sal, orégano y muy poca cosa más, a pesar de que hay otras cuestiones que le agregan las industrias como conservantes, fécula, soja, etcétera; algunos le ponen resaltadotes de sabores, pero los carniceros no, porque no los saben usar, no porque no los quieran poner. Seamos sinceros: de cincuenta quilos de carne la industria saca ochenta quilos de mercadería, y algunas un poco más según el tipo de chorizos que hagan. En eso puedo dar seguridad porque yo tuve una fábrica de productos porcinos y sé lo que hacía. Lo que le ponemos a los chorizos es de primera calidad: no cabe duda de eso; podrán tener un poco más o menos de grasa, pero eso es otra cosa. Nosotros hacemos chorizos de primera calidad precisamente porque no estamos habilitados. Entonces, todo lo que les ponemos es de primera calidad, no hacemos inventos como hacen las industrias, porque con ellas está todo macanudo, pero uno parte un chorizo de los que ellas venden y se da cuenta de que tiene muy poca carne y no se sabe qué es lo otro. Esto es lo que pienso yo que tengo más de treinta años de carnicero y algo conozco de este tema.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- Yo hice varias preguntas en muchos lugares del departamento de Colonia. En verdad no tuve tiempo de llamar a Fratti: él sabe y conoce mucho de todo esto. Los colegas de ustedes dicen que hay que legalizar la elaboración -ahora, la estandarización del chorizo es un problema-; obviamente es más negocio no pagar, pero la calidad que se le está vendiendo al almacenero o al de al lado hace que peligre la salud de la gente.

Entonces, comparto con el diputado Fratti -que es el que más sabe de esto- que hay que hacer una minuta de comunicación y elevarla al Poder Ejecutivo para buscar una solución.

SEÑORA ARRIETA (Elisabeth).- Quisiera agradecer al Presidente y a todos los integrantes de la Comisión la más que rápida respuesta que tuvimos cuando solicitamos que la Red de Carniceros de Maldonado fuera recibida en este ámbito. También quiero agradecer a los señores Carballal y Cobelo

por estar aquí y por el interés que están poniendo en algo que, en definitiva, apunta a un mejor desempeño de la actividad y a un beneficio para la población en general, que es el consumidor final.

Me parece que este es un tema de suma importancia, porque estamos hablando de un producto que se vende fresco, que es una realidad en todos los rincones del país, sobre todo en el interior -pero también en Montevideo- y la situación es bastante curiosa. Es poco común que aquel que está en la informalidad venga a plantear la necesidad de regularizarse, inclusive de aportar, y que la oposición a eso venga del sector formal. Habitualmente, todos los días vemos muchos casos que son al revés: el que protesta es el que está en la formalidad, pagando los impuestos, y viene a plantear que hay otros sectores que están por fuera y le hacen la competencia desleal.

Me parece que el planteo es muy serio; sé que están trabajando en esto desde hace mucho tiempo y creo que la solución no debería ser tan complicada. En el estándar de ese chorizo artesanal o casero -como se le quiera llamar- hay exigencias de calidad que se pueden establecer y, a medida de que esto esté regularizado y reglamentado, se puede controlar que se haga de esa manera.

Yo no soy entendida en el tema, pero hasta donde sé hay una reglamentación que el INAC controla, por ejemplo, el porcentaje de grasa en la carne picada. De la misma manera, pensando en voz alta, supongo que se podrá regularizar algún estándar desde el gobierno y desde los institutos -por ejemplo, desde el INAC-, exigiendo la calidad que se debe tener en este caso. Después de que esto esté reglamentado, hay que cumplirlo; de lo contrario, se tendrá la penalización que corresponda.

Me parece una muy buena idea la tributación por un ficto: eso tendría que entusiasmar al que está en el negocio de la chacinería formal porque, indirectamente, ese costo se traslada al consumidor. O sea que el precio del chorizo casero va a tender a subir, en la medida en que tienen que tributar; por lo tanto, a partir de allí el que esté en la formalidad va a estar en mejores condiciones de competencia.

Por supuesto que me parece muy atinado lo que planteaba el diputado Fratti, en el sentido de trasladar la inquietud al Ministerio y a las autoridades, pero yo daría un pasito más. Quizás habría que generar alguna instancia de diálogo, alguna reunión con el área que sea competente en esta materia para profundizar un poco más, porque es un tema que tiene muchas puntas y de repente una nota queda un poco perdida en la importancia que tiene. Entonces, además de la minuta de comunicación, apostaría a generar algún tipo de reunión con el área del Ministerio o del INAC que se estime que es competente en este tema.

Termino agradeciéndoles a todos: a los carniceros de Maldonado por su labor y por la seriedad de lo que están planteando -coincido con el diputado Fratti en el sentido de que esto debe ser para todo el país, a partir de la iniciativa de Maldonado-, y a la Comisión por la atención que le está prestando al tema.

SEÑOR FRATTI (Luis Alfredo).- En el borrador que se le alcanzó al Ministerio está contemplada la carne vacuna sin hueso y la de cerdo sin hueso. Ahora bien, honestamente, yo no creo que ni siquiera sea un problema de que aquí haya fuerzas ocultas. Hay un convencimiento técnico de algunos actores que están en el Ministerio que creen que el chorizo casero no da las garantías, porque las chacinerías -es verdad: ustedes lo saben- tienen que pagar un veterinario permanente. Entonces, tienen mayores costos. Además, en el área constructiva se les exigen algunas cuestiones bastante costosas. En ese sentido, en el proyecto se plantea que las carnicerías deben aggiornarse para tener algún área adecuada para la elaboración del chorizo. Pero también es verdad que en la realidad del país -creo que en todos los departamentos- pasa lo que todos sabemos. El problema no es que los carniceros hagan este planteo porque son buenos y quieren pagar, porque eso no lo va a creer nadie: es porque tienen que andar disparando con los chorizos cada vez que llega una inspección. Entonces, prefieren que un día le decomisen la mercadería, porque la realidad es que los inspectores no pueden llegar todos los días. Pero también hay una realidad con el público: muchas veces la gente paga más por estos chorizos caseros que por otros que salen de la chacinería, porque les tienen más confianza. Por eso desde el primer día estuve de acuerdo en tratar de legalizar esta elaboración: tan de acuerdo, que tuve un perjuicio electoral importante por pelear por esta reglamentación porque se aducía que queríamos cortar con la elaboración del chorizo, pero lo que yo quería era darle un ámbito de legalidad. Claro que tendrá que haber un veterinario que se haga responsable; en fin, pueden comprar carne de un frigorífico trimming, porque tampoco es verdad eso que se dice por ahí de que se vaya a hacer chorizos con los recortes. Los recortes se aprovechan, pero de una vaca no se sacan 20 o 30 quilos de chorizos,

porque uno se funde: no se puede tener esa cantidad de quilos de recortes; se saca muy poco. Entonces, en realidad, todos reciben carne de afuera. Yo lo tengo clarísimo y lo compruebo donde quieran: todos los que venden chorizos meten carne de afuera, legal o ilegal, pero nadie vende chorizos elaborados solo con los recortes. Esto vale para los que están en Melo, en Maldonado, en Punta del Este o donde quieran.

Digo esto porque es así: es preciso sincerarnos en todos los temas para ver si conseguimos resultados. Para eso, primero tenemos que decir cosas que sean creíbles. No podemos decir a la Impositiva, a Astori, a los gurises de la escuela, ni a nadie que vamos a hacer chorizos para pagar impuestos. Todos vienen a pedir que les rebajen impuestos y uno va a pedir que le cobren: no es verdad. Lo que sí creo es que varias carnicerías logran una ayuda con esto, porque muchas tienen solo un carnicero que se genera un autoempleo, tiene que alquilar local, y el chorizo es un complemento. Además, los clientes piden este producto y no entienden que la carnicería no lo tenga. Eso no pasa en Montevideo -por eso yo creo que esta tiene que ser una norma para todo el interior, salvo Montevideo y Canelones, capaz con el argumento de que es donde tiene injerencia el INAC-: donde directamente no elaboran esos chorizos porque creen que es una pérdida de tiempo, pero en el interior, salvo algún caso muy puntual, todas las carnicerías hacen el popular chorizo de rueda.

En el proyecto de ley habíamos puesto que se debía atar el chorizo y etiquetarlo a la vista, pero en verdad esto no lo hacen porque lo venden de rueda y la gente lo prefiere así.

En fin, yo creo que todo el mundo está de acuerdo con esto, pero hay fundamentos técnicos para defender otra teoría. Yo pienso que el peso de la realidad hace que esto se plantee, pero tengo que reconocer que este tema dentro del INAC me derrotó, porque hay muchos de sus técnicos que entienden que no se debe habilitar. Ahora, en esto debe haber una voluntad política porque, técnicamente, no hay quien lo defienda. Técnicamente no se puede argumentar que la situación es igual a la de la chacinería, por más que sepamos qué se le pone al chorizo y todo lo que se quiera. Capaz que el Congreso de Intendentes puede ayudar a empujar este asunto e involucrarse también en el control: no es su obligación porque la norma establece que el Instituto Nacional de Carnes, de por sí o en acuerdo con las Intendencias Municipales, podrá establecer los mecanismos de supervisión.

Yo interpreto -no soy abogado- que esta norma tiene que salir del Poder Ejecutivo. Nosotros podemos ayudar, pero el Parlamento de por sí no puede sacar una norma para hacer esta habilitación: tiene que salir del Poder Ejecutivo y creo que todos estamos para dar una mano en eso. Pero también digo que si esto no se logró no es porque no haya habido voluntad de alguna de las partes, sino porque es difícil convencer a la parte técnica. Por eso tiene que haber una voluntad política que vaya por encima de las razones técnicas de dar la habilitación o no, proporcionando las garantías que creo están en este borrador.

Esto se mandó al Ministerio en junio de 2013; en realidad, yo quería arrancar con esto en 2005, pero estuve más de cinco años para convencer a alguien del INAC para que me diera corte para trabajar a este respecto. Después, con los aportes de ustedes, los de Repiso y los de quienes hacen los cursos, se logró elaborar un borrador que se envió al Ministerio, pero no siguió adelante porque el informe técnico de los veterinarios de ese momento fue negativo.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión hará las consultas del caso y nos mantendremos informados.

Agradecemos la presencia de la delegación de la Red de Carniceros de Maldonado.

Se levanta la reunión.